厦门信达国贸汽车集团股份有限公司

 招 标 书

项目名称：

厦门信达国贸汽车集团股份有限公司数字化平台建设项目

项目编号：QC（汽车本部）监标J[2022]-026

2022年3月18日

目 录

[1.投标须知 1](#_Toc510971345)

[1.1 适用范围 1](#_Toc510971346)

[1.2 招标项目内容 1](#_Toc510971347)

[1.3 招标说明 1](#_Toc510971348)

[1.4 投标文件与包装 1](#_Toc510971349)

[1.5 投标文件递交 2](#_Toc510971350)

[1.6 开标与评标 2](#_Toc510971351)

[1.7 招标要求 3](#_Toc510971352)

[1.8 招标组织及联系方式 4](#_Toc510971353)

[2.招标项目概况 6](#_Toc510971354)

[2.1 招标单位介绍 6](#_Toc510971355)

[2.2 项目建设目标及原则 6](#_Toc510971356)

[3.招标项目需求 8](#_Toc510971357)

[3.1 系统平台需求 8](#_Toc510971358)

[3.2 企业业务及管理需求 8](#_Toc510971359)

[4.技术方案设计要求 13](#_Toc510971360)

[5. 报价要求 14](#_Toc510971361)

[5.1 应用软件 14](#_Toc510971362)

[5.2 相关文档 14](#_Toc510971363)

[5.3咨询实施培训服务费用 14](#_Toc510971364)

[5.4 价格小结及付款时间表 14](#_Toc510971365)

[6. 附件 16](#_Toc510971366)

[6.1 样式附件 16](#_Toc510971367)

## 1.投标须知

本次招标为公开招标，招标项目的项目主办人和招标人均为厦门信达国贸汽车集团股份有限公司。投标人请仔细阅读本招标文件的内容以保证提交完整有效的投标文件参加竞标活动。

### 1.1 适用范围

本招标文件条款仅适用于本招标邀请书中所述的数字化平台建设项目。

须具有法人资格。

### 1.2 招标项目内容

此次厦门信达国贸汽车集团股份有限公司数字化平台建设项目招标的目的是通过招标寻求能够最佳满足厦门信达国贸汽车集团股份有限公司关于数字化平台建设与应用功能需求的软件、咨询和实施服务，并保证完善的安装、调试、产品技术支持及未来版本升级等售后服务。

最终被选定的中标人将与招标人管理层通过充分的商务和技术谈判确定合作协议书的具体工作范围、价格及其他细节，并签订合作协议书。

### 1.3 招标说明

1. 招标文件由招标邀请书目录所列内容组成。

2 . 投标方应详细阅读招标文件的全部内容。不按招标文件的要求提供的投标文件和资料， 可能导致投标被拒绝。

3. 投标方对招标文件如有疑点要求澄清，或认为有必要与招标人进行技术交流时，可用书面或邮件形式通知招标方，招标方应书面或邮件作出答复。

4. 在投标截止时间前，招标方无论出于自身考虑，还是出于对投标方提问的澄清，均可对招标文件用补充文件的方式进行修改。

5. 招标人在发出招标文件后若需对招标文件作出修改，将以书面或传真的形式通知已收到招标文件的每一投标方。 补充文件将作为招标文件的组成部分，对所有投标方有约束力。

### 1.4 投标文件与包装

**1.4.1 投标文件要求**

 投标文件应由投标书和资格证明文件两部分组成，投标文件内容包含但不限于：

1. 投标书部分应包括：

（1）投标文件一览表（附件一）

（2）投标函（附件二）

（3）投标报价书（包含应用软件费用（按模块及用户数）、实施费用、服务费用及其他费用）（附件三）

（4）商务特殊承诺表（附件四）

（5）投标方简介（附件五）

（6）项目建议书（需包含项目经理及项目成员简介）

2. 资格证明文件部分应包含但不限于：

（1）法人代表授权书（附件六）

（2）营业执照（复印件）

（3）相关产品授权、许可证书（复印件）

（4）成功案例（如有）：汽车经销商集团数字化平台案例

（5）本地化支持服务相关证明材料（如有）：在福建地区设有办事处或分子公司的相关证明材料

**1.4.2 投标文件密封与标志**

投标方需提供投标文件正本1份，副本1份。投标文件需密封包装，封口处应有投标全权代表的签字/投标单位公章及“在开标之日起不准启封字样”。密封袋正面应明确标明投标人的名称“厦门信达国贸汽车集团股份有限公司数字化平台建设项目解决方案投标文件”。

### 1.5 投标文件递交

**1.5.1 投标截止时间为：**2022年3月 30日12:00

（1）投标文件必须在投标截止时间前邮寄到达或派人送达到指定的投标地点。

（2）在投标截止时间以后送达的投标文件，招标方有权拒绝接收。

（3）投标地点为：中国厦门市湖里区仙岳路4688号国贸中心B栋21楼，联系电话：13358322253，联系人：郭沆滨

**1.5.2 投标文件的修改**

* 投标文件递交后，如果投标方提出书面修改和撤标要求，在投标截止日期前送达招标方者， 招标方可以予以接受。但不退回投标文件。
* 投标方修改投标文件的书面材料，须密封送达招标方。

### 1.6 开标与评标

1．开标

招标人保留推迟投标截止日期和开标日期的权利，并向每一个可能的投标人发出任何有关推迟上述日期的书面通知。

2．投标澄清

* 招标方有权就投标文件中含糊之处向投标方提出询问或澄清要求。投标方必须按照招标方通知的时间、地点进行答疑和澄清。
* 必要时，招标方可要求投标方就澄清的问题作书面回答，该书面回答应有投标方全权代表的签章，并作为投标内容的一部分。

3．评标

（1）开标日期为：2022年3月31 日

（2） 招标方评标小组对具备实质性的投标文件进行评估和比较。评标小组成员由招标方相关人员组成。

（3） 评标原则

评标严格按照招标文件的要求和条件进行。考虑因素包括但不仅限于如下几点：

* 产品功能的满足性
* 系统的先进性、稳定性、安全性、可扩充性
* 易操作、维护
* 技术力量、服务力度的支持
* 实施经验以及企业管理经验
* 售后服务 ，本地团队人数
* 是否拥有同类企业成功案例
* 价格

4、竞争性谈判

评标会完成评标后，将对入选的中标候选人进行竞争性谈判。

5、最终审查

（1）招标方有接受和拒绝任何或所有投标的权力

* 招标方在授予合同之前仍有选择或拒绝任何投标方中标的权力，并有权对所采取的行为不作解释。
* 招标人将选择需求满足程度好、技术性能优越的产品，通过技术与商务谈判确定具体合作协议条款，并与中标人签订合作协议书。

### 1.7 招标要求

1．投标方代表若不是投标方法人代表，须持有《法人代表授权书》才可进行相关投标活动。

2. 投标方必须是所提供应用软件系统的软件制造商或拥有其授权书或许可书的合作伙伴。

3. 投标人应对招标单位所在行业的业务运作有一定的了解，并提供相应的成功案例。

4. 无论投标过程中的做法和结果如何，投标方自行承担所有与参加投标有关的全部费用。

5. 投标方在投标时，必须提供系统整体解决方案，并按照投标文件要求的规则提供详尽内容，项目建议书（包含但不限于）等投标资料需以word文档格式提供。

6. 投标文件及来往函件的文字应使用中文简体，计量单位应使用国内标准计量单位。

7. 投标文件中涉及金额的部分应以人民币单位计价（若产品以外币计价，外币原价、折算汇率需同表提供），最终合计报价应折合为人民币含税价。

8. 投标人无权对本招标书的内容作任何改动。对于招标文件，除非投标人在投标文件中特别注明，否则投标人将被视作接受并同意本招标书的所有条款。

9. 本次厦门信达国贸汽车集团股份有限公司数字化平台建设项目招标严格按《中华人民共和国招标投标法》等国家相关法律法规执行，严禁投标单位串标等干扰本次招标活动行为，严禁投标文件弄虚作假。

10. 为保证招标、评标的公正性，在评标过程中，投标人不得以任何名义与招标项目招标方相关人员私下接触涉及招投标的相关信息。

11. 本次厦门信达国贸汽车集团股份有限公司数字化平台建设项目招标邀请书内容仅限于投标人单位内，严禁外传、公开以及其他用途。

12. 招标文件的解释权归厦门信达国贸汽车集团股份有限公司数字化平台建设项目招标小组。

13、投标人应保证在本项目使用的任何产品和服务（包括部分使用）时，不会产生因第三方提出侵犯其专利权、商标权或其它知识产权而引起的法律和经济纠纷，如因专利权、商标权或其它知识产权而引起法律和经济纠纷，由投标人承担所有相关责任。

### 1.8 招标组织及联系方式

联系人：郭沆滨

联系地址：厦门市湖里区仙岳路4688号国贸中心B栋21楼

电话：13358322253

邮箱：guohb@xindeco.com.cn

项目咨询人：刘明达

电话：15306924970

邮箱：liumd@xindeco.com.cn

邮编：361006

## 2.招标项目概况

### 2.1 招标单位介绍

厦门信达国贸汽车集团股份有限公司是中国汽车流通行业经销商集团百强企业，系由原信达汽车和国贸汽车于2018年12月合并合成，合并后的“信达国贸汽车集团”是福建省较有影响力的汽车经销商集团之一。

信达国贸汽车立足于传统的汽车4S业务，以“国内领先的专业汽车服务商”为定位，不断扩展新业务，构建打造以客户为中心的汽车服务生态圈，业务范围涵盖品牌4S经销、汽车后市场服务、平行进口车、新能源汽车、道路救援、汽车俱乐部以及二手车鉴定和置换等业务。公司主要代理包括宝马、奥迪、雷克萨斯、凯迪拉克、英菲尼迪、一汽大众、上汽大众、东风本田、广汽本田、广汽菲克、东风日产、北京现代、长安福特、一汽丰田、广汽丰田、上汽通用别克、一汽红旗等超20个品牌，项目公司数超40个。

 未尽资料请参阅http://www.xindeco.com.cn/products/4查阅。

### 2.2 项目建设目标及原则

厦门信达国贸汽车集团股份有限公司依据企业自身要求并结合企业外部环境的变化，数字化平台项目建设总体目标定义为：

* 1. 建立汽车集团统一的财务核算体系，规范集团财务信息收集，提高集团财务信息收集效率；通过系统自动结算，可实现财务和业务一体化，强化集团本部对下属门店的收入管控；提高集团报表编制效率，为集团决策提供准确的财务信息支持。
	2. 为汽车集团的营销获客、客户管理、车辆采购管理、车辆库存管理、车辆销售管理、衍生业务管理，售后维修管理，精品及配件管理等业务搭建集成统一的内部运作平台，提高4S店业务管理效率，强化集团本部的经营管控。
	3. 通过深入的业务主题分析、关键经营指标监控和运营模型分析，提供决策层报表分析、驾驶舱，通过丰富的管理和业务分析，快速、准确地为集团管理层提供业务营运数据、财务数据，为管理层进行决策提供经营决策相关的信息支持。
	4. 通过对客户及会员的统一管理及整合，帮助4S店有效辨识优质客户，通过有针对性的客户服务，极大提高客户满意度。
	5. 平台可实现在线预约(售后、保险等)，提升效能，可实现数字化平台与公司异构系统、外部系统的对接。
	6. 系统可实现流程自动化和办公移动化

依据项目总体目标，本项目建设原则为：

适用性：系统必须符合公司业务和数字化平台建设的特点。

高效性：确保核心系统的并发处理能力和较高的响应时间。良好地实现营销获客、销售、售后、财务、客户管理等各模块之间的信息集成，以实时的方式实现信息的传递和共享，快速开单，实现高峰期月底结账不卡顿，提高管理效率。

安全性：包括数据的安全性、用户的安全性、系统安全性和备份方案。

规范性：实现管理流程、工作操作的数字化、规范化、效率化和自动化。提高工作处理的速度和准确率，从而达到提高工作效率的目的。

稳定性：不仅要求应用系统具有较高的运行稳定性和规范的运行管理和快速的服务响应能力，同时要求实施服务提供商在实施中具有有效的规避风险和质量保证的措施。

扩展性：拟招标的信息化、数字化应用解决方案不仅可以满足厦门信达国贸汽车集团股份有限公司目前的业务管理需要，还需考虑未来发展的需要。

动态性：动态反映厦门信达国贸汽车集团股份有限公司客户管理、业务管理、财务管理和日常运行中的各项关键指标，实时反映运行过程中出现的问题，以使整个公司处于动态、透明的受控状态，达到提高公司的管理效率和科学决策能力的目的。

## 3.招标项目需求

### 3.1 系统平台需求

招标项目系统建设部分要求投标人充分考虑与推荐产品相配合、高效、稳定、安全的软件产品，以满足跨区域进行集中管理的需求，保证整个管理系统采用统一的应用软件、协议和标准，使系统能高效地运行。

##### 3.1.1 操作系统选型要求

所选的操作系统及开发工具应是安全、成熟、稳定、开放、易于开发及维护。

##### 3.1.2 系统架构要求

信息系统应考虑主流和成熟的系统架构，保证业务系统的扩展性及系统在各平台移植时的可行性；投标人应详细说明贵公司所推荐的解决方案的软件体系架构（系统软件、应用软件），如应用到第三方提供的产品如中间件，应说明该产品的性能、产地等并给出具体的性能指标说明或不同产品的对比，如用户数、稳定性、扩展性等。

##### 3.1.3 系统安全管理

1、安全措施应在应用程序和操作系统两级分别实现。

2、系统应在应用程序运行时提供系统管理和进入控制。

3、系统应为不同的功能应用定义不同级别的安全设置。

4、系统必须能够提交有效的控制报告，以便于审视系统文件和事物处理之间的关系。

5、符合国家信息系统安全等级保护二级要求。

### 3.2 企业业务及管理需求

##### 3.2.1系统管理

1、支持规范的系统管理要求。

2、提供用户、岗位或角色体系的管理，对用户的数据权限、操作权限进行详细的分配。

3、系统操作要求有操作日志，以便于审计。

4、人员权限管理：人员要求可以按角色权限使用系统。

5、要求可实现多组织多租户功能。

##### 3.2.2整车业务管理

1、整车采购预付业务：各4S店向厂家下达整车采购订单后，厂家要求预付款项的采购业务。

2、整车采购退货（未开票）业务：进行采购入库登记但厂家未开具采购发票，根据实际业务确实需要进行采购退回的业务。

3、整车采购退货（已开票）业务：4S店向厂家下达整车采购订单后，已经进行采购入库登记且厂家已开具采购发票（即应付单），根据实际业务确实需求进行采购退回的业务。

4、整车采购订单取消：由于各种原因，对已下达的采购订单需要进行订单取消处理，可以进行订单的单一或批量等多场景的取消操作。

5、整车采购订单变更：采购订单变更功能用于审核后的采购订单发生了下游业务，不允许反审核，但需要修改订单上录入的一些内容时，用“变更”功能来实现。

6、整车采购入库业务：厂家根据下达的采购订单配送的车辆到达4S店后，4S店进行车辆入库的业务。

7、整车库存位置变更：当车辆发生库位位置变化（所有权不发生变化）时可以通过车辆位置变更单进行记录，并可实现库位之间的转移。

8、车辆PDI检查：对需要PDI检查的车辆进行PDI登记的业务。PDI检查申请，可以通过整车库存明细查询出需要PDI的车辆，然后导出，系统外进行PDI检查申请。

10、整车盘点：系统需要可支持整车盘点业务。

11、整车其它入库：非采购入库、非调拨入库的入库信息，如从集团内外的4S店调拨车辆，但不发生买卖交易，不产生应付的入库（类型为借入），如借出给其他单位，之后还回的入库（类型为借出归还），如车辆盘盈的出库（类型为其他）等。

12、整车其它出库：非销售出库、非调拨出库的出库信息，如把车辆借出给集团内外的4S店，但不发生买卖交易，不产生应收的出库（类型为借出），如其他单位借给本店的，之后还回的出库（类型为借入归还），如车辆盘亏的出库（类型为其他）等。

13、意向客户管理功能：购车意向管理是整车销售管理的重要环节，通过购车意向管理可以记录潜在客户信息，售前的意向、相关的行动计划、跟进记录、试乘试驾单。购车意向管理包括但不仅限于渠道与线索管理、来电来店登记、撞单管理、战败管理等，可实现客户标签与画像，以便精准服务。

14、整车销售价格管理：在销售过程中需支持对整车价格进行管控。

15、整车销售业务：需支持从购车意向到整车销售交车的整体业务。

16、整车销售退货：需支持从整车销售出库后，由于各种原因，客户要进行销售退货的业务。

17、整车销售订单退订：由于各种原因，对已下达的销售订单需要进行订单取消处理，可以进行订单取消操作。

18、整车销售订单变更：销售订单变更功能用于审核后的销售订单发生了下游业务，不允许反审核，但需要修改订单上录入的一些内容时，用“变更”功能来实现。

19、增值业务管理之代办服务：代办服务单主要用于处理代办业务，包括车辆的保险、上牌、缴税、年检、环保绿标、行驶证、驾照、及其他的代办业务的业务处理单据

20、车辆上牌：整车销售达成后，办理上牌登记的业务。

21、车辆保险业务：需可支持车辆保险登记业务，包含新保、续保和延保等，本店车辆和外来车辆。

22、车辆按揭业务：办理车辆按揭登记的处理及跟进以及按揭返利的业务。

23、二手车业务：实现二手车经济与销售业务全流程管理。

24、精品业务：实现精品加装全流程管理。

25、数据报表：综合管理报表、整车销售报表、售后管理报表、衍生业务报表、客户管理报表、驾驶舱等。

##### 3.2.3售后维修业务管理

1. 维修价格管理：配件及工时的价格制定、套餐及服务活动的制定、配件价格政策、维修项目折扣的制定
2. 维修预约：根据车辆保修数据、保养提醒规则、服务活动查询应预约客户列表。电话预约成功后可以生成预约单，电话预约失败后可以生成流失单。
3. 维修工单：服务顾问根据客户的维修需求进行环车检查，确认客户的维修需求后，将相应信息（如：车辆信息、环车检查信息、维修的具体项目、配件等）记录到维修工单中，并打印出维修工单与客户签字确认维修项目、维修配件以及附加项目信息等，维修工单作为车间维修及与客户结算的唯一依据。
4. 维修领料：维修技师到配件仓库领料，配件库管员根据维修工单所需配件的实际情况(或配件库管员根据维修项目确认所需配件明细)，进行配件的出库业务。
5. 维修退库：维修配件出库后结算前，发生退库的业务。
6. 车间管理：车间在接受施工任务后，执行车间作业，包括派工、中断、工时登记、质检、洗车工作环节。
7. 维修结算：维修完工后，服务顾问维护结算信息并打印结算单与客户确认后，递交给前台收银员完成前台收款以及应收挂账操作。
8. 索赔管理：对于结算对象为“厂家”的维修工单，需要通过维修工单关联生成索赔单。在最终核定金额后，如果厂家最终核定的金额与原结算金额不一致时，要根据索赔单的最终核定金额进行结算。
9. 理赔管理：对于结算对象为“保险公司”的维修工单，需要通过维修工单关联生成理赔单。在最终核定金额后，如果保险公司最终核定的金额与原结算金额不一致时，要根据理赔单的最终核定金额进行结算

##### 3.2.4精品/配件管理

1. 精品/配件采购管理
2. 精品/配件采购订单管理：用于处理采购订单处理，包括提交采购订单、审批采购订单、打回修改
3. 采购业务（非集采）管理：包括提出采购需求、签订订单、采购入库、采购入库处理
4. 采购业务（集采驻点）管理：中采购业务驻点收货的处理方式。各4S店提出采购申请，总部采购中心（美车城或将来的配件集采单位）负责下达订单，美车城统一进行收货及入库，再从美车城调拨到申请组织。美车城与外部供应商进行采购结算。美车城与各4S店通过调拨单据进行内部结算。
5. 未开票的采购退货业务：由于某种原因，企业向供应商退货，且未开具发票的业务
6. 已开票的采购退货业务：由于某种原因，企业向供应商退货且已开具发票的业务
7. 精品/配件预付款管理：用于处理精品配件预付款的业务单据为“付款单”，类型为“预付款”
8. 精品/配件付款管理：用于处理精品配件付款的业务单据为“付款单”，类型为“采购付款”
9. 精品/配件库管理
10. 精品/配件其他入库：需支持其它入库管理功能
11. 其他出库：需支持其他出库管理功能
12. 调拨功能：公司内不同仓库间调拨
13. 配件盘点：需支持配件盘点功能

##### 3.2.5客服管理

1、新车销售回访：整车销售交车后（系统参数控制），系统后台按设定好的“新车销售回访”类型的间隔天数规则，生成《新车销售回访》的应回访清单。

客服部门操作人员，根据回访清单，开展回访，登记回访结果。

2、售后维修回访功能：维修交车后，系统后台按设定好的“售后维修回访”类型的间隔天数规则，生成《售后维修回访》的应回访清单。

客服部门操作人员，根据回访清单，开展回访，登记回访结果。

3、潜客来访回访：潜客登记后（客户类别为“潜在客户”的客户档案），系统后台按设定好的“潜客来访回访”类型的间隔天数规则，生成《潜客来访回访》的应回访清单。

客服部门操作人员，根据回访清单，开展回访，登记回访结果。

4、定期保养提醒：客服人员根据应提醒清单，可以选择发送短信提醒，也可以进行电话预约，登记维修服务预约单。预约状态会更新回应提醒清单。

5、投诉管理：用于维护客户投诉时的投诉性质。即：当客服人员接到客户投诉之后，登记客户投诉内容、责任部门，启动工作流，完成整个客户投诉管理业务。

6、满意度调查：设定好满意度调查方案，定义不同类型调查所需要客户回答的内容，在系统中登记满意度调查的结果。

##### 3.2.6会员套餐

1. 基础设置
2. 会员卡分类：设置会员卡的分类，并设置该分类的卡片具有的功能，其中包括：现金储值、积分卡，优惠政策
3. 会员卡级别：根据会员卡分类设置会员卡级别，并指明该卡级别对应的上级级别、默认年费、初始化积分、套餐、积分策略等
4. 优惠折扣策略设置：选择多个优惠折扣规则，组合成优惠折扣策略；策略在‘会员卡级别’基础资料中被选择而用于优惠折扣的业务
5. 会员套餐：为配合市场活动，设定系列针对会员的套餐，选择维修项目、救援服务、会员活动，设定对应的单次销售金额和服务次数。 同一个维修项目、户外救援、会员活动类型在套餐中只能出现一次，同积分兑换服务方案一样

二、会员管理

1. 会员卡片管理：可支持入会发卡、在会发卡、会员卡状态、会员卡级别、会员卡退会等功能
2. 储值业务：储值卡储值、消费储值金额、储值卡金额调整功能
3. 会员套餐：维修项目要限定时间/限定次数

##### 3.2.7市场管理

1. 营销工具：微信群发、幸运转盘、积分抽奖、微信上墙/抽奖/摇一摇、极客报名、微投票、扫码认证宣传、渠道二维码
2. 公众号功能：微商城、预约服务、救援服务、投保续保、出险助手、积分商场、个人中心、车主认证
3. 个人中心：我的预约、维修记录、保单查询、支付记录、获奖记录
4. 小程序：小程序商城、营销助手、活动管理、销售管理、侧边栏使用、名片分享、活动分享、客户转发

##### 3.2.8二手车管理

 1.二手车收购管理，二手车评估管理，二手车整备管理，二手车核价管理，二手车发布管理，二手车销售管理，二手车客户关怀，二手车报表，二手车经营分析管理

##### 3.2.9商务政策

 1.可支持商务政策维护与厂家相关返利的全过程管理

##### 3.2.10财务管理

1. 形成财务系统与业务系统的集成。实现整车、二手车、维修、汽车用品及衍生服务的

分业务种类核算均可自动生成凭证。

2. 在整车销售、维修、备件整个业务发生过程中，财务需介入各节点的审批、核查和管控。形成一个从业务端发起的链条，可实时追踪、反查。

3.支持多维度查询。每个会计凭证应富含对应的业务端信息，便于财务人员按照想要的维度进行分析、比较。支持模块间的互查。支持单店财务报表和各种管理报表的生成。支持单店的预算管理。

4.各衔接节点要求严密,对于一些录入错误能不予以到达下个环节，设置严密的修改权限，审批权限，确保数据的严密性。

5. 结合汽车行业特点，对于可能遇到的各种情况能在系统中得到解决(比如未完工出现要求结账的情况，对于精品加装业务的成本对应，优惠券的管理等)。

##### 3.2.11异构系统接口管理

1、相关数据能对接异构系统；提供标准接口供异构系统调用。

2、系统应对上述接口进行统一管理，统一分配权限。

3、接口开发部分应提供源码。

4、接口调用应有明细的调用日志，以便于跟踪和排错。

## 4.技术方案设计要求

投标文件之技术方案所含内容必须包含但不限于以下三部分内容：

1. 软件产品建议书（应用软件产品的体系、总体/模块功能等）
2. 硬件系统建议书（与所推荐应用软件产品相匹配（整体搭配性能最佳）的服务器、存储系统、备份系统等）

技术方案设计要求，基于以下前提：

1. 安装、调试、
2. 系统维护服务（软件，保证系统正常运行、故障排除）
3. 系统备份/产品升级服务

## 5. 报价要求

投标人应对所有发生费用的内容给予报价，包括系统软件、应用软件、各种技术支持、咨询与实施、培训以及客户化等方面，并对各种折扣率以及折扣与折让条件、主要或特殊的付款方式、付款期限等进行单独、分别说明，以及增加用户数的软件价格和增加实施范围的服务费用。

### 5.1 应用软件

请投标人列出软件全部模块的名称、版本、用户数；注明提供给招标人的模块名称、版本、用户数；注明提供折扣与折让的相关条件和折扣折让率；注明报价中是否已包含第三方软件；注明已包含的第三方软件的支持费用（如包含）；其它需注明事项。

### 5.2 相关文档

投标人应注明软件年支持费的百分率，以及明确以下服务的收费：

（1） 系统安装、调试

（2） 系统集成

（3） 系统维护服务（包括软件升级等）

（4） 培训及培训材料

（5） 其他服务

### 5.3 咨询实施培训服务费用

请按照业务和管理需求中的模块分类别进行报价,具体类别可以由投标方自行设置。

### 5.4 价格小结及付款时间表

投标人必须提供一份关于一次性成本及持续性的年度维护费成本的小结，样式参照如下：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 项目 | 一次性成本 | 持续性年度维护成本 |
| 软件 |  |  |
| 租赁费用 |  |  |
| …… |  |  |
| 技术支持 |  |  |
| 培训服务 |  |  |
| 小计 |  |  |

## 6. 附件

### 6.1 样式附件

附件一

**投标文件一览表**

项目编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

项目名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

投标人名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 投标文件名称 | 介质 | 份数 |
|  |  |  |  |
| …… | …… | …… | …… |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

 投标单位（盖章）：

全权代表（签字）：

 日期：

附件二

**投标函**

厦门信达国贸汽车集团股份有限公司：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(投标单位全称)授权 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(全权代表姓名/职务)为全权代表，参加贵方组织的“厦门信达国贸汽车集团股份有限公司数字化平台应用解决方案”招标项目的有关活动。为此：

1. 1、 提供投标须知规定的全部投标文件：包括正本1份；
2. 2、 投标产品的总投标价为（大写）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 元人民币。
3. 3、 保证遵守招标文件中的有关规定和收费标准。
4. 4、 保证忠实地执行买卖双方所签经济合同，并承担合同规定的责任义务。
5. 5、 愿意向贵方提供任何与该项投标有关的数据、情况和技术资料。
6. 6、 本投标自开标之日起 天有效。
7. 7、 与本投标有关的一切往来通讯请寄：

地址： 邮编：

电话： 传真：

投标单位（盖章）：

全权代表（签字）：

日期：

附件三

**投标报价书**（包含应用软件费用（按模块及用户数）、实施费用、服务费用及其他费用）

招标编号： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

招标项目名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ （价格单位：人民币元）

（投标商自行编写）

投标单位（盖章）：

全权代表（签字）：

日期：

附件四

**商务特殊承诺表**

招标编号： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

招标项目名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

（投标商自行编写）

投标单位（盖章）：

全权代表（签字）：

日期

附件五

**投标方简介**（企业介绍，优劣势，成功案例等）

（投标商自行编写）

投标单位（盖章）：

全权代表（签字）：

日期

附件六

**法人代表授权书**

厦门信达国贸汽车集团股份有限公司：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（投标单位全称）法人代表\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 授权\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ （全权代表姓名）为全权代表，参加贵处组织的项目\_\_\_\_\_\_\_\_\_（招标编号）招标活动，全权处理招标活动中的一切事宜。

法人代表签字：

投标单位全称（公章）：

日期：

附：

全权代表姓名：

职务：

详细通讯地址：

邮政编码：

传真：

电话：